

Таблица 1

2.3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ТРАНСФЕРТНАЯ ЦЕНА»

Васильева И.Г., аспирант кафедры Бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности

Всероссийский Заочный Финансово-экономический институт г. Москва

Статья раскрывает экономическое содержание понятия «трансфертная цена». Интерес к рассматриваемой проблеме обусловил многообразие мнений российских и зарубежных ученых. Проведенное исследование позволило выделить три блока подходов к рассматриваемому понятию, а также сформулировать цель трансфертного ценообразования и задачи, необходимые для ее решения. Разработан и обоснован авторский подход к понятиям «трансфертная цена» и «трансфертное ценообразование».

В современной теории и практике управленческого учета подходы к определению понятий «трансферт» и «трансфертное ценообразование» до сих пор остаются неоднозначными. Связано это прежде всего с неопределенностью места и роли трансфертного ценообразования как в системе управленческого учета, так и в системе внутрикорпоративных связей в компаниях. Вопросы становления и развития системы управленческого учета и трансфертного ценообразования нашли свое отражение в трудах ряда отечественных и зарубежных ученых, таких как Вахрушина М.А., Пашкус В.Ю., Заикин А.А., Алборов Р.А., Семяновский А.А., Волков А.В., Мезенцева Т.М., Саенко К.С., Палий В.Ф., Ивашевич В.Б., Дж. Доунс и Гудман Дж. Элиот, Р. Энтони, Дж. Рис, К. Друри и другие. Все разнообразие мнений исследователей можно представить в виде следующей иерархии подходов (рис. 1).

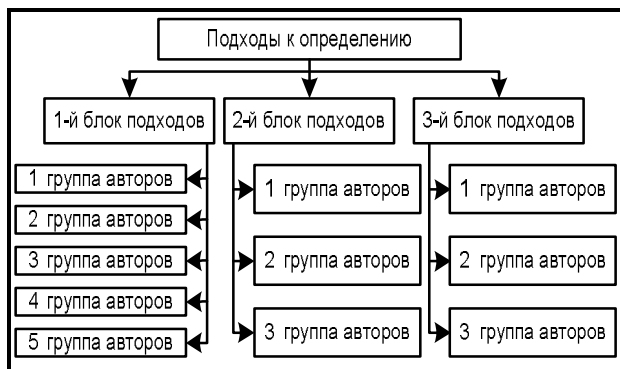


Рис. 1. Иерархия подходов к определению понятия «трансфертная цена» и «трансфертное ценообразование»

Первый блок подходов включает в себя пять групп авторов (табл. 1), внутри каждой из которых существует достаточно близкая интерпретация понятия. В первую группу авторов входят Вахрушина М.А., Пашкус В.Ю., Заикин А.А., Алборов Р.А., Семяновский А.А., Волков А.В. [4, 5, 12, 18]. Достаточно близкая научная трактовка принадлежит авторам Большого экономического словаря, которые определяют трансфертные цены как внутрихозяйственные, используемые при передаче продукции и выполнения операций в рамках предприятия [3, с. 576]. Трансфертные цены в таком случае называют внутрифирменными.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ТРАНСФЕРТНАЯ ЦЕНА»

| Автор | Подход к определению | Сфера применения цены | |
|--|---|---|---|
| Бескаравайный Е.Л. Рябов А.В. Мельник Д.Ю. Драчева Е.Л. Либман А.М. | Варьирование контрактной ценой по отношению к ее рыночным значениям | Сделки между связанными компаниями, совместными предприятиями | |
| Закон «О государственном контроле при применении трансфертных цен» | Цена, которая отличается от объективно формирующейся рыночной цены при совершении сделок | | |
| Герасименко В. Вахрушина М.А. Пашкус В.Ю. Заикин А.А. Алборов Р.А. Семяновский А.А. Волков А.В. Мезенцева Т.М. Саенко К.С. | Разновидность оптовой цены Внутренняя расчетная цена, по которой происходит продажа товара или услуги Условная, расчетная цена на продукцию (услуги) одного центра ответственности, передаваемую или продаваемую другому центру ответственности | В рамках одного юридического лица | |
| Палий В.Ф. | Цена, используемая для определения стоимости продукции (товаров или услуг), передаваемой центром прибыли другим центрам ответственности внутри компании | | |
| Р. Энтони | Цена, взимаемая одним отделом комплексной организации сделок между отделами данной организации | | |
| Дж. Рис | Внутрибанковские процентные ставки | | |
| К. Друри | Цена торговых сделок, не удовлетворяющих «правилу вытянутой руки», по передаче товаров, технологий или услуг | | |
| Дж. Доунс | Действующие в рамках концерна стоимостные оценки (нормативы стоимости) продукции и услуг | | Сделки в транснациональных корпорациях, независимых компаниях |
| Гудман Дж. Элиот | Цена, применяемая при обмене товарами между подразделениями в разных странах | | |
| Барановский О. | | | |
| Eden Loren | | | |
| Х. Дитгер | | | |
| Х. Харальд | | | |
| Егерев Д.В. | | | |

Понятие «трансфертное ценообразование» рассматривается данной группой авторов с двух позиций.

- С одной стороны, под трансфертным ценообразованием понимается процесс установления трансфертной цены, которая всегда привязана к конкретному товару (услуге) и субъекту, который этот товар (услугу) покупает или продает.
- С другой стороны, трансфертное ценообразование как система представляет собой, по мнению авторов, совокупность элементов (центров ответственности) и связей между ними (трансфертная цена).

Мы разделяем точку зрения авторов, однако считаем, что она требует некоторого дополнения. Если рассматривать трансфертные цены не только как общее понятие, но и как понятие, учитывающее специфику бизнес-процессов ведущих компаний Российской Федерации, то привязанность трансфертной цены к конкретному товару не всегда оправдана. Так, например, в компаниях металлургической отрасли информация о величине трансфертной цены формируется при калькуляции себестоимости передела, что безусловно, должно быть учтено при определении экономической сущности понятия трансфертного ценообразования.

Ко второй группе авторов в рамках рассматриваемого блока подходов относятся научные взгляды Мезенцевой Т.М., Саенко К.С., Палия В.Ф., Ивашкевича В.Б. [13, 14]. В отличие от предыдущей группы авторов, здесь акцент сделан на условность формируемой цены и возможность передачи продукции или услуги одним центром ответственности другому. Кроме того, авторы рассматривают систему внутрифирменного трансфертного ценообразования как обязательный элемент при сведении частных бюджетов центров ответственности в единый формат операционного бюджета предприятия. Так, Палий В.Ф. отмечает, что трансфертные цены выполняют лишь планово-учетные функции и не оказывают влияние на финансовое положение организации в целом [14, с. 758]. Мы солидарны с мнением, что трансфертное ценообразование представляет собой основу для методов измерения, оценки, контроля и стимулирования деятельности центров ответственности, однако в вопросе определения сущности трансфертных цен более экономически обоснованной нам представляется позиция первой группы авторов. Кроме того, мы считаем, что трансфертные цены непосредственно влияют на финансовое положение организации в целом и докажем это утверждение проведенными в работе расчетами.

В третью группу мы включили подходы, которых придерживаются Дж. Доунс и Гудман Дж. Элиот. Они в качестве трансфертной определяют цену, взимаемую одним отделом комплексной организации сделок между отделами данной организации. Трансфертная цена, по их мнению, возникает, когда каждая организация управляется центром (одним и тем же), несущим ответственность за получение доходов [9, с. 1].

Таким образом, трансфертная цена – это цена между взаимозависимыми лицами, а «правило вытянутой руки» применяется к трансфертной цене для установления ее на справедливом (рыночном) уровне, «как если бы между сторонами не было никаких юридических и финансовых связей». Данный подход присутствует в определении трансфертной цены, которое дается Организацией экономических связей и развития: цена, установленная по «правилу вытянутой руки», – это цена, к которой могли бы прийти к согласию независимые стороны, вовлеченные в такую же транзакцию при тех же или подобных условиях на рынке» [6,

с. 1]. Трансфертная цена может совпадать с рыночной (справедливой) ценой, что будет свидетельствовать о применении «правила вытянутой руки» или отличаться от рыночной цены, что говорит о возможности манипулирования трансфертными ценами. При этом под манипулированием понимается «свободное установление цены, уплаченной одной фирмой другому дочернему предприятию корпорации, находящемуся в иностранной налоговой юрисдикции, с целью снижения общего уровня налогового бремени корпорации». Данное утверждение представляется нам спорным в части выделения лишь одного центра доходов, отвечающего за установление трансфертной цены, но более широко охватывающее понятие трансфертной цены как цены между взаимозависимыми лицами.

Четвертая группа представлена научными понятиями Р. Энтони, Дж. Риса и К. Друри [10, 16]. Отличительной особенностью подхода этих авторов является то, что под трансфертной они понимают цену, используемую для определения стоимости продукции (товаров или услуг), передаваемой центром прибыли другим центрам ответственности внутри компании. Очевидно, что данное определение не содержит полной картины изучаемого процесса, и должно быть дополнено.

И наконец, в пятую группу включено определение трансфертных цен, данное О. Барановским. По его мнению, трансфертное ценообразование является ключевым элементом системы управленческого учета банковских организаций. На нем основываются системы оценки работы подразделений, оценка доходности банковских продуктов, прибыльности клиентов, системы управления активами и пассивами, бюджетирования и планирования, системы управления рисками. Действительно, внедрение трансфертного ценообразования представляет банку возможность получать объективную систему распределения процентной маржи по всем операциям, позволяя делать обоснованные выводы о доходности продуктов и прибыльности клиентов, а также о результатах работы подразделений. С помощью трансфертного ценообразования внутри банка распределяются затраты, связанные с привлечением ресурсов. Трансфертные цены могут устанавливаться не только на товары (продукцию, услуги), но и на стоимость имущественных прав, на передаваемые ценные бумаги, ставки процентов, дисконт по облигациям и векселям, т.е. трансфертные цены могут выступать как цены предоставления капитала. Считаем, что определение трансфертных цен как внутрибанковских процентных ставок является частным случаем использования таких цен, но разделяем точку зрения автора, что трансфертные цены по сути являются ценой предоставления капитала. Вместе с тем обозначить экономическую сущность понятия трансфертной цены необходимо таким образом, чтобы ее смысл был универсален вне зависимости от сферы применения такой цены.

Достаточно существенные различия в подходах к исследуемой категории позволяют нам выделить вторым блоком определений следующие три группы авторов.

К первой группе мы отнесли таких авторов, как Бескаровой Е.Л., Рябов А.В., Мельник Д.Ю., Драчева Е.Л. и Либман А.М. [2]. Общим в подходе всех этих авторов является то, что они определяют трансфертное ценообразование как варьирование контрактной ценой при сделках между связанными компаниями по отношению к ее рыночным значениям. Такой вид ценообразования,

по их мнению, – наиболее простая и распространенная схема международного налогового планирования. Областью применения трансфертного ценообразования считается перераспределение общей прибыли в пользу менее налогооблагаемой юрисдикции.

Отдельной позицией следует выделить понятие трансфертной цены, приводимое в Законе «О государственном контроле при применении трансфертных цен», который характеризует трансфертную цену как цену, которая отличается от объективно формирующейся рыночной цены при совершении сделок [1, с. 2]. При этом под рыночной ценой товара (работы, услуги) понимают цену, сложившуюся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных товаров в сопоставимых экономических условиях, назначаемую между независимыми сторонами.

И наконец, свое, отличное от представленных выше, определение дает В.В. Герасименко. По ее мнению, трансфертные цены являются разновидностью оптовой цены [7, с. 223]. В отличие от В.Ф. Палия, автор придерживается мнения, что трансфертные цены применяются при взаимодействии как центров прибыли, так и центров издержек. Мы разделяем позицию автора в том, что общая цель трансфертного ценообразования – влиять на показатели работы каждого подразделения, способствовать увеличению прибыли как подразделений, так и всей компании в целом, но считаем приводимое определение недостаточно отражающим экономическую сущность трансфертных цен.

Третий блок выделенных подходов затрагивает вопросы, касающиеся установления трансфертных цен (ТЦ) во взаимозависимых компаниях. Здесь целесообразно выделить три группы определений ТЦ (см. табл. 1).

В первую группу следует выделить определение, предложенное Егеревым А.В. По его мнению, под трансфертной ценой следует понимать цену, применяемую при обмене товарами в рамках транснациональных корпораций, совместных предприятий, между их подразделениями в разных странах [11, с. 207]. Трансфертное ценообразование, как он считает, подразумевает не только использование отличных от рынка цен, но и в целом нерыночных условий сделок, позволяет мажоритарным собственникам компании перераспределять в свою пользу стоимость бизнеса. Нам трудно согласиться с тем, что ТЦ – это цена обмена товара, да и само понятие «товар» в случае определения ТЦ, как мы рассмотрели выше, тоже не совсем корректно.

Вторая группа представлена подходами, предложенными американскими исследователями Eden R. и Logen J. [17, с. 235]. Они трансфертной называют «цену торговых сделок, не удовлетворяющих «правилу вытянутой руки», по передаче товаров, технологий или услуг между взаимозависимыми лицами корпорации». «Правило вытянутой руки» означает, что цена установлена на рыночном уровне «на базе аналогичных операций в аналогичных условиях». Данный термин впервые появился в законодательстве США, но правило можно считать международным, поскольку оно активно используется во многих странах. Если следовать данному определению, то любая сделка между взаимозависимыми лицами не должна удовлетворять «правилу вытянутой руки», но само это правило было разработано для признания правомерности или неправомерности установленной трансфертной цены.

Нетрудно заметить, что приведенное определение очень схоже с подходом Дж. Доунса и Гудмана Дж. Элиота, разница лишь в том, что одни говорят об установлении ТЦ между отделами одной организации, а другие о ценах в транснациональных корпорациях. Кроме того, приведенное мнение относится не ко всем трансфертным ценам, а только к ТЦ, отличающимся от рыночных. В связи с этим данная позиция нам представляется не всеохватывающей, а лишь частным случаем общего понятия.

И наконец, третья группа включает подходы, предложенные Х. Дитгером и Х. Харальдом. По мнению этих ученых, трансфертные (или внутриконцерновые) расчетные цены между отделениями представляют собой действующие в рамках концерна стоимостные оценки (нормативы стоимости) продукции и услуг, передаваемых одним отделением другому [8, с. 381]. Если рыночная цена образуется в результате игры спроса и предложения на рынке, то трансфертные цены являются результатом внутрифирменной оценки стоимости продукции. По мнению авторов, вид и величина цен, используемых в качестве трансфертных, определяются на основе целей, которые могут быть достигнуты при их помощи.

Мы не можем полностью согласиться с точкой зрения авторов. Безусловно, цели, которые будут определены каждым центром ответственности внутри компании или в целом при рассмотрении взаимозависимых лиц в рамках холдинга непосредственно влияют на величину трансфертной цены. Так, например, если целью установления ТЦ определенного центра ответственности будет минимизация затрат, то для их расчета будут применяться затратные методы. В случае же постановки задачи максимизации прибыли подразделения или компании необходимо обладать информацией о ТЦ, рассчитанных по договорным или рыночным вариантам. Однако нельзя отрицать факта, что цель в процессе расчета трансфертных цен является не единственным фактором. Существуют внутренние условия развития компании, а также внешние для нее факторы, которые также будут влиять на величину ТЦ.

Таким образом, мы видим, что в изложенных выше мнениях авторов одни считают понятия «трансферт» и «трансфертное ценообразование» идентичными, другие вкладывают в них разный экономический смысл. Анализ подходов к определению трансфертных цен показал отсутствие единой научной позиции по данному вопросу. Однако каждый из авторов, делая акцент на той или иной стороне рассматриваемого процесса, по сути не вступает в противоречие с позициями других авторов. Неоднозначность подходов обусловлена различиями в сфере применения трансфертных цен (рис. 2).

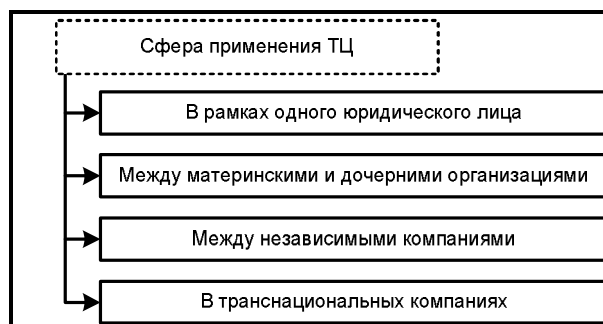


Рис. 2. Сфера применения трансфертных цен

Действительно, если область применения трансфертного ценообразования – рамки одного юридического лица, то процесс установления цен представляет собой расчеты между двумя центрами ответственности одной организации. Если же областью применения ТЦ являются расчеты между взаимозависимыми компаниями и совместными предприятиями, тогда трансфертная цена рассматривается как контрактная и зависима от рыночной цены. Рассматривая понятие ТЦ в транснациональных или независимых компаниях, к ее определению подходят с позиций международного законодательства и стоимостных оценок, действующих в рамках концерна.

Различия в сфере применения ТЦ приводят к трактовке одного понятия как бы с разных углов зрения. Этому способствует наличие достаточного количества способов расчета ТЦ и варьирование целей их установления. Если подойти к рассмотрению вопроса трансфертного ценообразования с этой точки зрения, то классификация совокупности исследований отечественных и зарубежных авторов будет выглядеть следующим образом (рис. 3).

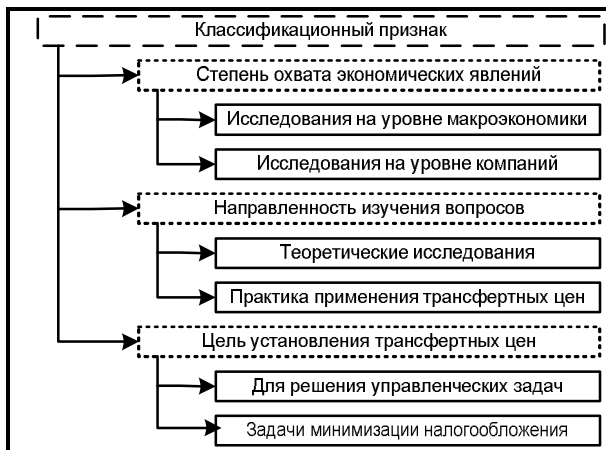


Рис. 3. Классификация направлений исследований проблем трансфертного ценообразования

В зависимости от степени охвата экономических явлений можно выделить исследования на макроэкономическом уровне и исследования по вопросам трансфертного ценообразования на уровне компаний, и это является дальнейшим обобщением рассмотренных сфер применения трансфертных цен. Исследования на макроэкономическом уровне и задачи минимизации налогообложения выходят за рамки данного исследования. Учитывая направление нашего исследования, для нас представляют интерес вопросы теории и практики применения трансфертных цен на уровне компаний для решения управленческих задач.

Исследования вопросов трансфертного ценообразования на уровне компаний включают в себя работы, посвященные теоретическим вопросам моделирования структур корпораций для выявления зависимостей между уровнем трансфертных цен внутри корпорации, позволяющим корпорации максимизировать свою совокупную прибыль, и внутренними и внешними факторами (уровень цен, уровень таможенных пошлин и налогов, направленность потоков между производственными единицами корпорации и т.д.). К числу таких работ можно отнести работы Дитмана, Гамильтона и Итагаки, Иден, Тисделя, Джи-Джоена и Слювагена. В работе

Дитмана, например, приводится модель структуры горизонтально интегрированной корпорации и анализируется изменение трансфертных цен в зависимости от налоговых ставок. Подобная структурная модель, но построенная по вертикальным корпорациям, приводится в работах Гамильтона и Итагаки. Сопоставление различных типов построения корпоративных структур и влияние внешних и внутренних факторов на формирование трансфертных цен рассматривается в работе Иден.

В дальнейшем разработанные авторами модели модифицировались и дополнялись посредством включения новых факторов, таких как различный уровень транзакционных издержек (работа Тисделя), различные условия конкуренции (работы Джи-Джоена и Слювагена), уровень мировых цен на нефть (работа Бернара).

Данная сфера исследований представляет научный интерес еще и с позиций различия в подходах к трансфертному ценообразованию в зависимости от отрасли применения таких цен. И если внешние факторы, влияющие на ТЦ, частично исследованы, для ряда отраслей промышленности даже существует их классификация, то внутренние для компании факторы будут обладать спецификой исследуемой отрасли и самой компании. Для некоторых отраслей, например для металлургической, такие исследования вообще отсутствуют. Основным недостатком таких работ, по нашему мнению, является отсутствие анализа взаимосвязи между различными факторами, что оказывает существенное влияние на конечные результаты расчетов трансфертных цен.

Исследования показали, что вопросы формирования трансфертных цен на уровне компаний в основном представлены теоретическими разработками, в то время, как вопросы практического применения трансфертных цен и их назначения внутри корпорации основываются на результатах проведенных опросов менеджеров различных уровней. К числу таких работ относятся работы Бернса, Лекро, Льюиса и Лима, Бабли и Хагиса, Акермана, Хобстера и Ландау. Рассматриваемые работы обладают большой долей субъективизма, что связано с возможностью неискренних ответов менеджеров из-за опасения налоговых санкций.

В зависимости от целей установления трансфертных цен можно выделить цели для минимизации налогообложения и для решения управленческих задач. Исследования, рассматривающие комплекс управленческих задач, представляют вопросы, связанные с установлением трансфертных цен для достижения оптимального уровня производства и оптимального уровня стимулирования менеджмента, а также осуществления внутреннего контроля прибыльности подразделений корпорации. Наиболее интересными работами данной группы являются исследования Тисделя, Габрильсена и Шильдерупа, Парди и Занчелли, А.С. Плещинского [15]. При этом авторы выделяют следующие задачи построения системы трансфертного ценообразования:

- обеспечение менеджеров подразделений информацией, стимулирующей принятие обоснованных экономических решений;
- оценка и анализ экономических показателей деятельности подразделений;
- целенаправленное перераспределение прибыли между подразделениями для решения стратегических задач развития бизнеса.

Мы согласны с такой позицией, но считаем целесообразным дополнить вышеприведенный перечень задачей

эффективного распределения обязанностей между подразделениями и координацией их деятельности. Применение механизма трансфертного ценообразования позволяет выработать своеобразный критерий оценки деятельности различных подразделений компании.

Большое число исследователей проблемы формирования внутренней цены на промежуточную продукцию или услуги считают, что основная задача механизма трансфертных цен заключается в обеспечении каждого руководителя информацией, которая необходима для координации деятельности всех подразделений по размещению ресурсов компании с максимальным экономическим эффектом, под которым понимается максимизация прибыли компании в целом.

Мы разделяем мнение, что при установлении трансфертных цен необходимо уделить внимание как минимум трем моментам:

- делегированию полномочий, которое заключается в соблюдении баланса между необходимой финансовой и хозяйственной самостоятельностью подразделений при принятии решений и ограничениями полномочий с целью обеспечения выполнения общих задач компании;
- мотивации, то есть обеспечению руководителей подразделений стимулами к осуществлению глобальных целей фирмы, а не целей отдельного подразделения или своих собственных;
- совместимости цели, то есть необходимо иметь какие-либо гарантии того, что цели руководителей структурных единиц совпадают с целями топ-менеджеров.

Поскольку информация о целях использования и порядке формирования трансфертных цен не обязательна к раскрытию, а иногда и составляет сведения, относящиеся политикой фирмы к коммерческой тайне, то на вопрос, что заставляет организацию предпочитать внутренний рынок внешнему, нет однозначного ответа. Прежде всего организация таким образом экономит транзакционные издержки, связанные с заключением договора с внешним поставщиком и исполнением обязательств по нему. Можно также перечислить и другие причины, такие как следование корпоративной стратегии, поддержка имиджа компании, обеспечение сохранности коммерческой тайны. По мнению автора, построение эффективной системы трансфертного ценообразования для целей управления компанией следует ноу-хау организации.

Таким образом, следует подчеркнуть, что на современном этапе трансфертные цены являются одним из самых эффективных и востребованных инструментов управления в компании со сложной структурой, служат критерием оценки деятельности подразделений, входят как основной компонент в систему бюджетного управления единицами финансовой структуры.

С задачами построения системы трансфертного ценообразования тесно связаны цели такого ценообразования, однако ряд исследователей не обозначает разницу между этими двумя понятиями. Проведенный анализ мнений и позиций по данному вопросу позволил нам сформулировать цель трансфертного ценообразования как разработку стратегии размещения имеющихся у компании ресурсов на внутреннем и внешнем рынке. Достижение поставленной цели требует решения следующих задач.

1. Рассчитать доходы и расходы каждой бизнес-единицы компании.
2. Используя бухгалтерские и математические методы, определить финансовые результаты деятельности бизнес-единиц.

3. Служить базой для мотивации подразделений, сокращения издержек и эффективного управления экономикой всей организации.
4. Распределить и перераспределить прибыль между компаниями, входящими в состав группы.
5. Получить реальную оценку вклада каждого подразделения в финансовый результат деятельности всей компании или группы компаний.

Изучение всего многообразия подходов к раскрытию категории «трансфертная цена» и объединение их с целью выработки универсального подхода позволило нам сформулировать собственное определение трансфертной цены и трансфертного ценообразования. Предлагается под трансфертной понимать цену предоставления ресурсов отдельными центрами ответственности или взаимозависимыми лицами, включающую в себя компонент прибыли и влияющую на рентабельность каждого подразделения (входящей в холдинг компании) и общий размер прибыли компании (холдинга) в целом.

Под трансфертным ценообразованием предлагается понимать гибкий управленческий инструмент, входящий в систему управленческого учета, который может быть применен в любой компании или группе компаний в качестве технологии взаимодействия структурных единиц, инструмент оперативного анализа и обоснования перспективных управленческих решений не только краткосрочного, но и стратегического характера.

ВЫВОДЫ

Изучение подходов к определению трансфертных цен показало отсутствие единой научной позиции по данному вопросу. В результате проведенного анализа подходы к определению трансфертных цен классифицированы в зависимости от сферы их применения (см. рис. 1). Выделены следующие сферы использования ТЦ:

- рамки одного юридического лица;
- сделки между материнскими и дочерними компаниями;
- сделки между независимыми компаниями;
- сделки в транснациональных корпорациях.

Выявлено, что внутри каждой из сфер применения ТЦ существуют различия в определении экономической сути понятия различными учеными. Изучение мнений разных исследователей позволило выделить группы внутри каждой из сфер применения ТЦ (см. табл. 1).

Внутри такой сферы применения, как сделки между связанными компаниями и совместными предприятиями, выделено три группы подходов. Наиболее представительной из них является группа, которая представлена исследователями Бескаровой Е.Л., Рябовым А.В., Мельник Д.Ю., Драчевой Е.Л. и Либман А.М. Самым неординарным, по нашему мнению, является подход Герасименко В.

Исследование подходов к определению экономической сути понятия «трансфертной цены» в рамках одного юридического лица позволило нам выделить пять групп подходов. Самая обширная группа представлена мнениями таких ученых, как Вахрушина М.А., Пашкус В.Ю., Заикин А.А., Алборов Р.А., Семьяновский А.А. и Волков А.В. Достаточно близкой позиции в определении экономической сути понятия трансфертной цены придерживаются такие авторы, как Мезенцева Т.М., Саенко К.С., Палий В.Ф., Ивашкевич В.Б.

Внутри такой сферы применения, как сделки в транснациональных корпорациях и независимых компаниях, нами выделено три группы подходов.

По результатам проведенного исследования представлена классификация направлений исследований вопросов трансфертного ценообразования, включающая не только степень охвата экономических явлений, но и направленности изучения процессов и целям установления трансфертных цен. Определена цель трансфертного ценообразования и обозначены задачи, необходимые для достижения поставленной цели.

Цель трансфертного ценообразования предлагается рассматривать как разработку стратегии размещения имеющихся у компании ресурсов на внутреннем и внешнем рынке. В круг задач, необходимый для достижения поставленной цели, предлагается включить следующие направления.

1. Рассчитать доходы и расходы каждой бизнес-единицы компании.
2. Используя бухгалтерские и математические методы, определить финансовые результаты деятельности бизнес-единиц.
3. Служить базой для мотивации подразделений, сокращения издержек и эффективного управления экономикой всей организации.
4. Распределить и перераспределить прибыль между компаниями, входящими в состав группы.
5. Получить реальную оценку вклада каждого подразделения в финансовый результат деятельности всей компании или группы компаний.

Сформулировано собственное определение трансфертной цены и трансфертного ценообразования. Предлагается под трансфертной понимать цену предоставления ресурсов отдельными центрами ответственности или взаимозависимыми лицами, включающую в себя компонент прибыли и влияющую на рентабельность каждого подразделения (входящей в холдинг компании) и общий размер прибыли компании (холдинг) в целом.

Под трансфертным ценообразованием мы предлагаем понимать гибкий управленческий инструмент, входящий в систему управленческого учета, который может быть применен в любой компании или группе компаний в качестве технологии взаимодействия структурных единиц, инструмент оперативного анализа и обоснования перспективных управленческих решений не только краткосрочного, но и стратегического характера.

Литература

1. О государственном контроле при применении трансфертных цен [Электронный ресурс] : федер. закон. – URL: <http://www.taxpravo.ru/legislation/projects/article18856581239278427123412221602157>
2. Бескаровойной Е.Л. Антиофшорное регулирование [Текст] / Е.Л. Бескаровойной // Налоговый учет для бухгалтера. – 2006. – №4.
3. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. Азрилян А.Н., Калашникова Е.В. – М. : ОМЕГА-Л, 2004. – 1376 с.
4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.А. Вахрушина. – М. : Омега-Л; Высш. шк., 2007. – 528 с.
5. Волков А. Трансфертные цены как инструмент управления [Электронный ресурс] / А. Волков. – URL: <http://www.executive.ru/knowledge/announcement/338520/>
6. Вопросы регулирования трансфертного ценообразования в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ua-offshore.com/news/18-zakon/253-2008-09-19-16-15-31>
7. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы [Текст] / В.В. Герасименко. – М. : Эксмо, 2007. – 352 с.
8. Дитгер Х., Харальд Х. Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга [Текст] / Х. Дитгер, Х. Харальд. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
9. Доунс Дж., Гудман Дж. Элиот Доунс vs Портер. Критический анализ на критику моделей Майкла Портера [Электронный ресурс] / Дж. Доунс, Дж. Гудман. – URL: http://www.franklin-grant.ru/ru/news2/data/news_06/2005_10/20051004_174858_yu.asp
10. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений [Текст] / К. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
11. Егеров И.А. Стоимость бизнеса, искусство управления [Текст] / И.А. Егеров. – М. : Дело, 2003. – 310 с.
12. Заикин А.А. Философия трансфертного ценообразования [Текст] / А.А. Заикин // Сибирская финансовая школа. – 2006. – №2.
13. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М. : Экономистъ, 2003. – 618 с.
14. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет [Текст] / В.Ф. Палий. – М. : Бухгалтерский учет, 2003. – 792 с.
15. Плещинский А.С. Динамическая эффективность механизма трансфертных цен [Текст] / А.С. Плещинский // Экономика и математические методы. – 2001. – №4.
16. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры [Текст] : пер. с англ. ; под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
17. Eden R., Loren J. Management Control Systems. R.D. Irwin, 1984. p. 235.
18. Pashkus N.A., Pashkus V.Y. Information Management in Management of Organization: The Concept and Some Approaches [Текст] // Economics & Management–2000: Anities and Methodology. The Articles of International Conference. Kaunas: Kaunas University, 2000.

Ключевые слова

Трансферт; трансфертное ценообразование; внутрикорпоративные связи; центр ответственности; финансовое положение; контрактная цена; правило вытянутой руки; стоимостная оценка; взаимозависимые лица; центр доходов; транснациональные корпорации; макроэкономический уровень.

Васильева Ирина Геннадьевна

РЕЦЕНЗИЯ

Осуществляемая в настоящее время реформа ведущих отраслей промышленности ставит своей целью формирование финансово устойчивых компаний, способных успешно конкурировать на рынках металлопродукции и привлекать инвестиции для своего развития. Задача внедрения управленческих инновационных технологий невозможна без уточнения понятийного аппарата входящих в систему управленческого учета компонентов.

В статье рассмотрены подходы к определению сущности трансфертной цены. Разнообразие мнений российских и зарубежных ученых приводит к неоднозначной трактовке места и роли трансфертного ценообразования как в системе управленческого учета, так и в системе внутрикорпоративных связей в компании. В статье сформулирован и обоснован авторский подход к понятиям «трансфертная цена» и «трансфертное ценообразование», использование которых в деятельности металлургических компаний обладает несомненной научной новизной. Практическая значимость представленной классификации подходов состоит в ее использовании как инструмента анализа влияния трансфертной цены на финансовые результаты деятельности компании, оперативные и стратегические планы развития.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Вахрушина М.А., д.э.н., профессор, заведующая кафедрой Бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности Всероссийского заочного финансово-экономического института

2.3. ECONOMIC MAINTENANCE OF CONCEPT «THE TRANSFER PRICE»

I.G. Vasilyeva, Post-graduate Student,
Chair of Book Keeping and Analysis of
Economic activities

All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics (ARDLIFE), Moscow

Article opens the economic maintenance of concept «the transfer price». Interest to a considered problem has caused variety of opinions of the Russian and foreign scientists. The conducted research has allowed to allocate three blocks of approaches to considered concept, and also to formulate the purpose of transfer pricing and the problems necessary for its decision. The author's approach to concepts «the transfer price» and «transfer pricing» is developed and proved.

Literature

1. The law «About the state control at application of the transfer prices» [the Electronic resource] URL: <http://www.taxpravo.ru/legislation/projects/article18856581239278427123412221602157>.
2. E.L.Beskarovajnyj Antioffshore regulation [Text]/The tax account for the bookkeeper. - 2006. - № 4.
3. The Big economic dictionary [Text] / The editorship of Azrilijan A.N., E.V.Kalashnikova -M.: OMEGA-L, 2004. – 1376 p.
4. M.A. Vahrushina The administrative account [Text] / M.A. Vahrushina. – M.: Omega-I; The higher school, 2007. - 528 p.
5. A.Volkov The transfer prices as the tool of management [the Electronic resource] URL: <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/338520/>.
6. Questions of regulation of transfer pricing in Russia [the Electronic resource] URL: <http://www.ua-offshore.com/news/18-zakon/253-2008-09-19-16-15-31>.
7. V.V. Gerasimenko. The price policy of firm [Text] / V.V. Gerasimenko. – M.: EKSMO, 2007. – 352 p.
8. Ditger X, Harald H.PiK. The cost-focused concepts of controlling [Text]. – M.: The finance and statistics, 2005. – 928 p.
9. J. Douns, J. Gudman. Eliot Porter. The critical analysis on criticism of models of Michael Porter [the Electronic resource] URL: http://www.franklin-grant.ru/ru/news2/data/news_06/2005_10/20051004_174858_yu.asp
10. K.Druri The administrative account for business – decisions [Text] / K.Druri. – M.: UNITI-DANA, 2003. – 655 p.
11. I.A Egerev. The cost of business, a management skill [Text]. – M.: «Delo», 2003. – 310 p.
12. A.A. Zaikin Philosophy of transfer pricing [Text]/The Siberian financial school. – 2006. - №2. – 168 p.
13. V.B. Ivashkevich. The administrative account [Text]. – M.: Economist, 2003. – 618 p.
14. V.F. Paly. Modern book keeping [Text] / V.F.Paly. – M.: Publishing house «Book keeping», 2003. – 792 p.
15. A.S. Pleshchinsky. The dynamic efficiency of the mechanism of the transfer prices [Text] // Economy and mathematical methods. – 2001. – №4.
16. R.Anthony, J. Rice The account: situations and examples [Text]: Translate to English / under the editorship and with foreword of A.M.Petrachkova. – 2 ed. – M.: The Finance and statistics, 2005. – 560 p.
17. R. Eden, J. Loren. Management Control Systems [Text]. R.D. Irwin, 1984. p. 235.
18. N.A Pashkus., V.Y. Pashkus. Information Management in Management of Organization: The Concept and Some Approaches [Text] // Economics & Management – 2000: Anilities and Methodology. The Articles of International Conference. Kaunas: Kaunas University, 2000.

Keywords

Transfer; transfer pricing; intercorporate communications; the centre of the responsibility; financial position; contract price; rule of the extended hand; cost estimation; interdependent persons; the centre of incomes; transnational corporations; macroeconomic level.